

Алексей Филатов

# ЗАПИСКИ ПРОФФАЙЛЕРА



\\Искусство менталиста\\

Криминология на пальцах

Алексей Филатов

**Записки профайлера.  
Искусство менталиста**

«Издательство АСТ»

2023

УДК 159.9  
ББК 88.3

**Филатов А. В.**

Записки профайлера. Искусство менталиста / А. В. Филатов —  
«Издательство АСТ», 2023 — (Криминология на пальцах)

ISBN 978-5-17-152828-7

Алексей Филатов – врач-психиатр, эксперт в области поведенческой психологии, признанный специалист в оценке лица и детекции лжи. Книга «Записки профайлера. Искусство менталиста» сборник лучших статей, посвященных профайлингу от эксперта международного уровня. Профайлинг – это дисциплина, изучающая человека с разных сторон. Профайлер способен не только объяснить, но и предсказать поведение оппонента. В книге представлены основные методы и техники, используемые в криминалистике. Вы узнаете, как с помощью профайлинга правоохранительные органы вычисляют потенциальных преступников, а также научитесь применять методы и знания из книги в своих личных целях. В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

УДК 159.9  
ББК 88.3

ISBN 978-5-17-152828-7

© Филатов А. В., 2023  
© Издательство АСТ, 2023

# Содержание

Предисловие	6
Раздел I. Мимика, Лицо, Эмоции	7
Откуда берутся эмоции?	7
Динамика лицевых выражений и противоположные друг другу эмоции	9
Основные теории базовых эмоций	10
Эмоция гнева. Внешние проявления на лице	11
Гнев. Нейрохимия и физиология	12
Страх: важные характеристики эмоции	15
Нейробиология страха	16
Тревога и эффект негативного контраста	17
Эмоция удивления: искренняя и нет?	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20



**Алексей Филатов**  
**Записки профайлера.**  
**Искусство менталиста**

© Филатов А.

© ООО «Издательство АСТ»

## Предисловие

Книга, которую вы держите в руках – сборник лучших статей, посвященных профайлингу за последнее время. Профайлинг – это дисциплина, которая с разных сторон изучает человека для того, чтобы лучше объяснять почему и как человек будет поступать в той или иной ситуации, как будет думать и оценивать происходящее вокруг. Сегодня профайлинг является широко применяемым методом в различных областях, таких как криминалистика, психология, маркетинг, менеджмент и другие.

В книге также представлены основные методы и техники профайлинга, используемые в криминалистике, которые помогают правоохранительным органам определять тип личности и характеристики потенциального преступника. Вы также узнаете о том, как профайлинг может помочь в борьбе с серийными преступниками и как правильно собирать информацию и анализировать данные. Вы узнаете, как правильно определять тип личности людей вокруг вас, понимать их мотивы и цели, а также научитесь эффективно коммуницировать и взаимодействовать с ними. Вы научитесь узнавать, какие типы личности вам лучше подходят в различных сферах жизни, и как использовать эту информацию для достижения своих целей.

Книга разделена на несколько разделов по наиболее актуальным темам, посвященным:

- лицу и правилам его оценке;
- возможностям практической верификации лжи;
- нейробиологии доверия;
- профайлингу в безопасности;
- цифровому профайлингу и профайлингу в социальных сетях;
- психотипологиям и психопатологии;
- когнитивным искажениям и процессу принятия решений;
- прикладным моделям профайлинга и анализу трендов.

Изучение этих разделов позволит вам хорошо понимать текущее состояние развития профайлинга и пользоваться самыми современными инструментами.

Желаю вам приятного и познавательного чтения!

Более детально с этими и другими статьями вы можете познакомиться в моем телеграм-канале, где всегда найдете самую качественную, современную и практичную информацию по профайлингу.



[T.me/ProProfiling](https://t.me/ProProfiling)

*Филатов Алексей*

## Раздел I. Мимика, Лицо, Эмоции

### Откуда берутся эмоции?

Вы никогда не задумывались, что это вообще такое? И какая часть нашего тела порождает их?

Давайте поговорим об одной системе, которая безусловно является если не источником, то, по крайней мере, проводящими путями наших эмоций.

**Лимбическая система** (от лат. Limbus – кромка, кайма: эта система как бы опоясывает верхнюю часть ствола головного мозга, образуя «лимб») участвует в регуляции функций внутренних органов, обоняния, автоматической регуляции, эмоций, памяти, сна, бодрствования и др.

Лимбическая система – это функциональное объединение различных структур конечного, промежуточного и среднего мозга, обеспечивающих эмоционально-мотивационное поведение и интеграцию висцеральных функций.

#### Основные структуры:

- Обонятельная луковица и бугорок.
- Периамигдаллярная область (участок древней коры полушарий большого мозга, расположенный на внутренней поверхности височной доли, занимающий полулунную извилину и покрывающий миндалевидное тело) и препириформная кора.
- Гиппокамп (его работу ассоциируют с памятью).
- Зубчатая и поясная извилины (поясная извилина – кортикальная часть лимбической системы, которая проходит вдоль боковых стенок борозды, разделяющей два полушария головного мозга, и прямо над мозолистым телом. Как было показано, она участвует в регуляции эмоционального поведения, в усвоении и запоминании навыков реакций избегания).
- Подкорковые ядра (миндалины и ядра перегородки).
- Ретикулярная формация (регуляция циркадных ритмов, то есть сна и бодрствования).
- Гипоталамус (отдел промежуточного мозга, контролирующий эндокринную систему – орган гормональной регуляции).
- Лобные и височные доли (регуляция поведения).

Эмоции – это не чистое явление, само по себе, это больше похоже на мелодию, в исполнении огромного оркестра. Мы можем отдельно рассмотреть каждый инструмент и принцип его работы, мы даже можем замерить децибелы звука, но вот мелодию объективно мы никак не «потрогаем».

#### Как же образуются эмоции?

Среди физиологических структур, причастных к этому процессу, особая роль принадлежит миндалине, лобной и височной коре головного мозга, поясной извилине и гипоталамусу (через который происходит объединение всех структур лимбической системы).

Ощущение голода, жажды, половое влечение – эти первичные побудительные причины деятельности живого существа связаны прежде всего с лимбической системой.

В гипоталамусе, как и в крови, имеются группы клеток, обладающих избирательной чувствительностью к изменениям уровня того или иного вещества. И когда кровь беднеет, допустим, питательными веществами или водой, в этих клетках возникает возбуждение. Интен-



сивно нарастая, оно передается в высшие отделы коры головного мозга, активизирует их, побуждает к целенаправленным поисковым действиям, а это уже направляет наше поведение.

Роль лимбической системы в регуляции поведения столь высока, что ее называют висцеральным мозгом. Она обуславливает эмоционально-гормональную активность животного, которая, как правило, плохо поддается рассудочному контролю даже у человека.

Помимо этого, структуры лимбической системы тесно связаны между собой, образуя ряд больших и малых замкнутых кругов, приспособленных для повторного курсирования нервных импульсов и сохранения возбуждения в течение определенного времени, а именно эти процессы связывают с памятью: циркулирующее возбуждение по нейронной сети и есть процесс запоминания.

При преимущественном поражении гиппокампа, например, при алкогольном опьянении, у человека нарушается память на недавние события. Как показали наблюдения врачей, алкоголики, находящиеся на лечении в больнице, затрудняются ответить на вопросы о том, обедали они сегодня или нет, когда принимали лекарство, работали ли в мастерской. И в то же время давние события своей жизни они помнят хорошо, то есть лимбическая система является кратковременным хранилищем поступающей в мозг информации, которая затем уже обрабатывается другими отделами мозга и переходит в долгосрочную память.

Извлечение индивидуального опыта (то есть вытаскивание информации из долговременного хранилища) тоже осуществляется через лимбическую систему. Поэтому даже давние воспоминания сопровождаются эмоциями.

Под контролем лимбической системы находится работа сердца и сосудов, изменения уровня артериального давления, частота дыхания, моторика и секреция органов пищеварения, колебания температуры тела. Причем тут эмоции? А вы хоть раз испытывали раздражение, без мышечного напряжения? Испытывали радость, без трепетавшего сердца? Это и есть эмоции. Это сообщение для вас, о том, что с вами происходит. И это прекрасный механизм управления: ведь никому из нас не нравится, когда ему грустно или страшно, и всем нравится, когда радостно.

И через эмоции тело может показывать, что надо делать, чтобы чувствовать себя хорошо. Не всегда объективно, но это уже другая история, из эволюционной биологии.

Память, кстати, тоже удобный механизм регуляции поведения: она отлично умеет возвращать нам эмоции, чтобы напомнить о том, чего делать не стоит. Более того, при испытании тех или иных интенсивных эмоций, мы особенно точно и быстро запоминаем происходящие в тот момент события. Особенно, если они снабжены отрицательными эмоциями, ибо когда вам хорошо – это как бы телу нейтрально, а вот когда вы в опасности, это может грозить гибелью, и тут надо особенно тщательно поработать с поведением, отрегулировав его с помощью эмоций. Отсюда и стойкость наших страхов.

Есть такой термин: научение с первого предъявления. Вот тут работа лимбической системы наиболее явна: уроните на себя чайник с кипящей водой – и едва ли второй раз потянитесь к нему с такой же небрежностью, в лучшем случае. А в худшем – будете бояться подходить ко всем горячим предметам.



## **Динамика лицевых выражений и противоположные друг другу эмоции**

Динамика лицевых выражений является одной из ключевых тем в нейромаркетинге. Есть определенные правила, по которым эмоции сменяются одна на другую в известном контексте. Именно по этой динамике нейромаркетологи определяют отношение человека к той или иной ситуации (стимулу).

В частности проявления эмоции страха (тревоги) в верхней части лица являются одними из самых устойчивых, даже несмотря на изменение общего отношения к ситуации.

### **Противоположные эмоции на лице: радость и страх.**

Вообще, эмоции страха и радости сочетаются довольно редко, но вот один из примеров.

Верхний «этаж» лица: брови и лоб – «страх и печаль».

Средний «этаж» лица – глаза и веки – «радость и отвращение».

Нижний «этаж» лица – носогубный треугольник – «радость и страх».

Эмоции радости и отвращения являются противоположными по большинству параметров и одновременно на лице также встречается довольно редко.

Радость нас активизирует и открывает миру, отвращение – притормаживает и создает границы; радость сигнализирует о положительном отношении к происходящему, а отвращение – к негативному; радость открывает возможности для творчества, а отвращение – для упорядочения.

Если мы встречаем сочетание эмоции радости и отвращения, то как минимум это говорит о неоднозначности и противоречивости ситуации для человека, если же это встречается как черта характера, то часто связано с высоким уровнем внутренней агрессии и некоторой психопатизацией.

## **Основные теории базовых эмоций**

В XX веке было создано несколько теорий о базовых эмоциях. Не будем говорить о всех, поскольку их больше 30-ти, но всех их объединяет 3 общих пункта:

1. Базовые эмоции одинаковы у всех людей, так как биологически закреплены.
2. Базовые эмоции связаны с устойчивыми, специфическими для них формами поведения и выражения.
3. Базовые эмоции не могут быть разложены на более простые психологические механизмы.

Для профайлинга более важны первые 2 пункта, поскольку мы увидели выражение той или иной базовой эмоции, и мы в дальнейшем можем понимать вектор поведения и актуальные цели и ценности человека. Например, эмоция гнева связана с конкуренцией, эмоция радости – с коммуникацией, эмоция печали – с эмпатией и т. д.

## **Эмоция гнева. Внешние проявления на лице**

Последние исследования показывают, что люди в целом определяют эмоцию гнева на лице достаточно хорошо, при этом интуитивно, но правильно улавливая внутреннее состояние человека с этой эмоцией. Часто при описании непрофессионалами экспрессии гневного лица используются такие слова, как гневное, раздраженное, напряженное, доминирующее, агрессивное, недовольное и др.

Выражение лица при ярко выраженной эмоции гнева определяется практически безошибочно, однако при слабой силе она часто путается со страхом и реже – с отвращением и презрением.

Яркое проявление эмоции гнева на лице выражается в значительном напряжении, сведении вместе и опускании бровей, напряжении глаз и век, напряжении и сжимании губ, напряжении подбородка, нижней челюсти, а также – расширением ноздрей.

Начальные проявления эмоции гнева люди стараются рассмотреть в напряженных губах, бровях, сжатой челюсти, а также в общем тоне лица – его напряжении. Нередко это как раз и приводит к тому, что гнев неправильно интерпретируется как страх или отвращение. С другой стороны, иногда некоторые маньеризмы – привычные эмоционально нейтральные выражения лица, связанные, например, с нахмуриванием бровей (при концентрации внимания), со сжатием губ (задумчивость) или прищуриванием глаз (как адаптация к прямому солнечному свету или близорукости) неправильно интерпретируются в качестве раздражения или гнева.

Считается, что женщины несколько хуже мужчин интерпретируют мимические проявления эмоции гнева. Это связано с особенностями социализации и коммуникации женщин, поскольку им, видимо, эволюционно невыгодно видеть и реагировать на малейший гнев мужчин.

Помимо лица, невербально, эмоция гнева проявляется в теле, предпочтениях в позах, жестах, движениях. Походка человека с базовой эмоцией гнева напряженная, быстрая, рубленая, с элементами дискоординации верха и низа, имеется тенденция к закрытым и полужакрытым позам, снижению дистанции, а также силовой и статусной жестикуляции. Вокальные характеристики голоса проявляются в повышенной громкости, жестком металлическом тембре, очерченной ритмичности, акценте на шипящие и динамическом ударе с толчком в конце фразы и короткими лаконичными предложениями.

## Гнев. Нейрохимия и физиология

Нейрохимия и физиология эмоции гнев довольно сложные, чтобы детально их разбирать, однако, упрощая, можно сказать, что их суть – **подготовить организм и запустить ответ на стрессовую реакцию по типу «бей»** (в противоположность реакциям «беги» и «замри»).

Большинство физиологических изменений, связанных с эмоцией гнева, являются результатом активации двух нейроэндокринных систем, управляемых гипоталамусом: **симпатической и адrenoкортикальной**.

Гипоталамус в ответ на значимый стрессовый раздражитель передает нервные импульсы ядрам ствола мозга, которые контролируют деятельность симпатической вегетативной нервной системы. **Симпатическая стимуляция** надпочечников приводит к выбросу большого количества адреналина и норадреналина, а значит – к повышению артериального давления, учащению сердечного ритма и дыхания, усилению кровоснабжения мускулатуры, расширению бронхов, дополнительному выбросу в кровь сахара, а также другим адаптационным эффектам. **Адренокортикальная система активируется**, когда гипоталамус через ряд промежуточных этапов способствует выделению адrenoкортикотропного гормона и кортизола, которые донастраивают тонкий ответ организма на стрессовую ситуацию.

Таким образом, физиология и нейрохимия эмоции гнев за счет постоянной активности симпатической и адrenoкортикотропной системы **фактически поддерживают организм в состоянии постоянной готовности к ответу на стресс**, что с точки зрения ряда школ психосоматических направлений медицины, может приводить к гипертензии (повышенному кровяному давлению), разнообразным желудочным проблемам и патологии щитовидной железы.

Кстати, одной из первых и наиболее успешных попыток поиска взаимосвязей между ведущим типом реакции на стресс и особенностями строения тела являлась типология русского физиолога Николая Анатольевича Белова. В 1924 году он вместе с академиком **В.М. Бехтеревым издал книгу «Физиология типов»**, в которой высказал ряд очень интересных и при этом обоснованных идей. Многие из них в последствии стали основой ряда популярных сегодня психосоматических направлений типологий, например, системно-векторного анализа и психософии. А сам В.М. Бехтерев периодически употреблял термин **«симпатический характер»** относительно своих пациентов и вполне мог иметь ввиду базовую эмоцию гнев.

Главной особенностью поведения человека с базовой эмоцией гнев является **стремление к конкуренции**, хотя в довольно широком смысле этого слова: в социальном, профессиональном, личностном и даже физическом. Люди с базовой эмоцией гнев зачастую не могут скрыть свою конкурентность даже за хорошим образованием, толерантностью и показной скромностью, чем они обычно не страдают.

В коммуникации такие люди стремятся понять существующую **социальную иерархию и по возможности, поставить ее под вопрос**, желая продвинуться вверх. Инструментарий и средства, которые человек для этого использует, могут быть разными, но цель одна – конкуренция за больший доступ к ресурсам. Он стремится занять более значимую, сильную и статусную позицию и использовать её для влияния и давления на собеседника: можно сказать, что он общается с другими как бы с позиции силы или претензий, при этом достаточно настойчив в своих просьбах и требованиях к окружающим. В выраженных случаях это может приводить к стремлению наслаждаться собственной силой и статусом за счет других, и тогда унижения и оскорбления более «слабых» участников коммуникации практически неизбежны.

Вообще в мировоззрении такого человека **конфликты, соперничество, стресс – неизбежные спутники жизни, без которых она будет неинтересна**. Им постоянно нужно что-то доказывать и кого-то контролировать, потому что без стресса и вызова они довольно

быстро теряют свой «личностный стержень» в вечно брюзжащего и недовольного критика с как минимум субклинической депрессией. В таких состояниях они проматывают свои состояния, запускают здоровье и профессиональные достижения, портят отношения с родственниками и небольшим количеством друзей.

Часто испытываемое раздражение приводит к тому, что люди с базовой эмоцией гнев весьма хорошо контролируют свое лицо, однако при интенсивных раздражителях или стрессе, контроль отступает, и на его место приходит эмоциональный взрыв с последующей разрядкой. Мимика лица, как и тело в целом, напряжено, контролируется и расслабляется только в неоднократно проверенной комфортной обстановке. Во многом из-за этого такие люди по умолчанию недоверчивы и раскрываются только в знакомых ситуациях, в которых все под контролем.

**Таким образом, основными жизненными установками человека с базовой эмоцией гнев:**

- «Главный тот, кто сильнее и контролирует большее количество ресурсов»,
- «Если ты слаб, то ты неудачник»,
- «Либо ты их, либо они тебя»,
- «Всех нужно контролировать и держать на коротком поводке»,
- «Бить можно даже профилактически»,
- «Не доверяй тому, кого не знаешь»,
- «Нельзя расслабляться, потому что враги всегда на чеку»,
- «Кнут всегда работает лучше, чем пряник»,
- «Похвала – это отсутствие наказания».

Предпочитает профессии и работу с понятными, конкретными обязанностями и измеримыми показателями, желательно с наличием профессиональной иерархии (главный, старший, ведущий), при этом избегаются должности, требующие значительной горизонтальной коллаборации и общения в профессиональном контексте. Важны профессиональные правила, стандарты, регламенты, формальности, на основе которых строится весь рабочий процесс. Чем более конкурентная профессиональная среда, тем человек с базовой эмоцией гнев ставит перед собой более амбициозные планы, которые в основном «завязаны» на контроле, а также получении и сохранении лучшего доступа к наиболее важным в данной профессии ресурсам (это не обязательно деньги). **Для достижения поставленных задач и целей используется преимущественно негативная мотивация и принуждение.** Позитивная мотивация может применяться только в отношении себя и то не является ведущей.

Более направлен на получение технического образования. В целом в профессиональной деятельности человеку с базовой эмоцией гнев **необходимо быть встроенным в профессиональную иерархию, но иметь свой личный участок ответственности** (или область деятельности), в который никто другой не допускается. Гнев способствует к тяготению **к профессиям и трудовой деятельности с организационными, контролирующими, распределительными и силовыми задачами.**

Нередко большое значение в жизни таких людей имеют занятия спортом, чаще это силовой или командно-конкурентный вид спорта, который, кстати, является одним из инструментов усиления базовой эмоции гнев. Также у них очень популярны единоборства и боевые искусства, нередко встречаются занятия на выносливость – длительный бег, марафоны, велоспорт и др. Интерес к экстремальным видам спорта встречается, но не так часто.

Еще одной особенностью человека с базовой эмоцией гнев является **высокая уверенность в себе и явная склонность к традиционным и даже весьма консервативным ценностям:** он не любит перемены, сам не хочет что-либо менять без необходимости, скептически относится к инновациям и новым трендам. Фактически таких людей можно назвать

«человеком привычки» – если некое поведение вошло у него в привычку, то оно стабильно сохраняется длительное время и вытесняет экспромты. Это проявляется в большинстве контекстов и обстоятельствах: начиная с выбора питания (мы были в этом ресторане в прошлый раз, поэтому давайте пойдем туда же) и стратегий общения (есть только старые друзья, а новых фактически нет) до отдыха (традиционные шашлыки) и здоровья (я пью эти таблетки уже 10 лет и больше мне ничего не надо).

## Страх: важные характеристики эмоции

Страх – моя самая любимая эмоция. Как минимум потому, что на ней «завязано» слишком много: в эволюции она появилась первой, а значит она очень влиятельна.

XXI век – век тревожности: ежегодно уровень тревожно-фобических расстройств растет на 5–8%. Удивительно, но мы – поколение самых здоровых, богатых и долгоживущих людей в истории человечества. И при этом с самым высоким уровнем страха и тревожности. Это один из самых серьезных парадоксов нашего времени.

Страх и тревога имеют огромное влияние на то, как мы производим оценку ситуации и других людей. Именно тревожность определяет то, как мы оцениваем риски и вероятности.

А неправильная оценка этих рисков приводит к увеличению тревоги, и круг замыкается.

### **В частности:**

**Степень известности:** незнакомые или новые риски пугают нас сильнее.

**Вероятность катастрофы:** если имеет место большое количество смертельных исходов в результате одного события, наша оценка степени риска повышается.

**Понимание:** если мы убеждены, что механизм действия какой-то технологии или вида деятельности еще плохо изучен, наша оценка степени риска повышается.

**Персональный контроль:** если мы чувствуем, что не владеем потенциально рискованной ситуацией. Например, будучи пассажиром самолета, мы беспокоимся сильнее, чем управляя автомобилем и имея возможность влиять на ситуацию.

**Свобода выбора:** если мы не по своей воле оказались подвержены риску, ситуация может показаться нам более пугающей.

**Участие детей:** ситуация усугубляется, когда дело касается детей.

**Будущие поколения:** если опасность угрожает будущим поколениям, мы беспокоимся сильнее.

**Личность жертвы:** наличие конкретных жертв, а не статистической абстракции повышает оценку степени риска.

**Доверие:** при низком уровне доверия к общественным институтам мы склонны оценивать риск как более высокий.

**Освещение в СМИ:** чем больше внимания проявляют СМИ, тем выше у нас уровень тревоги.

**Наличие аналогичных случаев:** если подобные ситуации уже происходили, мы воспринимаем риск как более высокий.

**Преимущества:** если преимущества вида деятельности или технологии неясны, мы считаем их более рискованными.

**Обратимость:** если последствия ситуации, которая развивается не так, как планировалось, необратимы, степень риска повышается.

**Персональный риск:** если риск касается лично меня, значит, он выше.

**Происхождение:** опасные ситуации, созданные человеком, более рискованные, чем те, которые развиваются естественным образом, например, из-за катастроф.

**Время:** близкие угрозы кажутся более серьезными, а будущие угрозы могут обесцениться.



## Нейробиология страха

Еще в начале 1980х годов великий и могучий А. Панксепп писал, что **«всем своим достижениям человечество обязано именно страху»**. Кстати, именно он один из первых стал выделять в нашем мозге обособленную систему страха, управляющую нашими реакциями. Сегодня ее основой являются центральное и латеральное ядра миндалины, связанные с медиальным гипоталамусом и дорсальным околоводопроводным серым веществом среднего мозга.

Ну и что, спросите Вы? А вот что.

Вся эта система отвечает, как на безусловные стимулы (например, боль), так и на условные (например, тревожные воспоминания, переживания и пр.). Она собирает сенсорную и висцеральную информацию, обрабатывает ее и часть по эфферентным путям отправляет выше, в кору. При этом даже общее описание этих путей займет несколько страниц и покажется вам скучным, поэтому буду краток.

В 1996 г. Le Douarin выделил два сенсорных пути, проводящих информацию о пугающих стимулах к миндалине, как **«верхний»** и **«нижний»**.

**Нижний путь** – быстрый, он проходит к миндалине, минуя кору больших полушарий и обеспечивает передачу автоматических реакций на страх (в том числе и так называемую «эндогенную» тревогу, – тревогу и тревожные ощущения/мысли, которые человек не может рационально объяснить) без участия сознания и коры. Фактически нижний путь запускает страх «на всякий случай» по принципу, – сначалаотреагирую страхом, мобилизуюсь, а потом буду разбираться, нужно ли было беспокоиться, или нет. В довольно большом проценте случаев этот страх вызывается (или вызывался в эволюции раньше) по вполне обоснованным причинам, но, понятно, что бывают и ложные тревоги.

**Верхний путь** – таламо-кортико-амигдаларный, намного длиннее, но содержит в себе кортикальные зоны, что позволяет производить сложный анализ стимулов, учитывающий их контекст, и реагировать обдуманно. Верхний путь больше подвержен влиянию социальных норм и личностных особенностей принятия решений. Именно благодаря этому пути мы можем рационально разобраться в некоторых собственных страхах и тревогах. Но, как вы понимаете, **наш мозг хорошо позаботился о том, чтобы мы никогда не смогли разобраться/понять ВСЕ свои страхи**, ибо большинство из них обязано нижнему, бессознательному пути. Поэтому с точки зрения нейробиологии это невозможно.

Интересно, что последние работы Вюйемьера (Vuilleumier et al, 2002, 2008, 2014, 2018) подтверждают подозрение многих исследователей, что **эмоциональные стимулы обрабатываются путем чередования сознательного и бессознательного путей**. Т. е. наш мозг охраняет наше сознание от чрезмерно большого количества тревожной информации, «запуская» ее по нижнему пути при чрезмерной перегрузке верхнего (даже если его нужно было запустить по верхнему пути). Да, таким образом он спасает нас тактически, снижая ситуативный уровень стресса, но минимизирует возможность понять этот страх/тревогу и предотвратить его повторение, что и замыкает патологический круг плохой осознанности собственных страхов. Именно поэтому наши сознательные страхи часто не имеют ничего общего с тем, что мы на самом деле боимся, но предпочитаем об этом не думать (да и, слава богу, не можем думать). Например – боимся пауков, а надо бы бояться потерять работу.

На практике то, что написано выше, означает следующее: если в вашем сознании нет тревожных мыслей, то это вовсе не означает, что нет тревоги и страха, которые заставляют наш мозг принимать решения по консервативному сценарию, субъективно выделяя консервативные решения, как наиболее подходящие. Нижний проводящий путь вне нашего сознания оценивает внешние и внутренние стимулы как угрожающие, и вне нашего сознания сам запускает агрессивно-защитное поведение.

## Тревога и эффект негативного контраста

Все вы скорее всего встречали тревожных людей, или сами тревожились по делу и без. И вроде бы все это не улучшает состояние и эффективность, но люди все равно тревожатся.

Почему? Причин, конечно, много. Но в последнее время в когнитивной психологии стали делать особенный акцент на одну из них.

### **Представьте себе следующий эксперимент.**

Исследователи пригласили на эксперимент некоторое количество пациентов с установленным диагнозом «Генерализованное тревожное расстройство», «Депрессия средней степени тяжести» и простых людей, без тревожности и депрессии.

Каждой группе показывали 3 видеоклипа, просмотр которых в норме должен вызывать соответственно печаль, радость и страх. Каждому участнику дали бланки для самоотчетов об их эмоциональном состоянии, которые они должны были заполнять после просмотра каждого видео. И одновременно с этим к ним подключили полиграф и ЭКГ – для того, чтобы во время просмотра видео регистрировать их дыхание, кожногальваническую реакцию и сердечный ритм.

Т.е. у каждого участника собирали его личные субъективные показания (данные бланка самоотчета) и объективные – датчики.

Удивительно, но более чем в 70 % случаев у людей с тревожностью просмотр страшного видео слабее влиял на сердечный ритм и вообще сердцебиение. У людей без тревожности при просмотре страшного видео был резкий скачок частоты сердцебиения, а у тревожных – не было.

Исследователи объяснили это тем, что люди с тревожностью УЖЕ боялись, поэтому страшный клип для них не был таким страшным, как для других. В этом и есть основной социальный смысл тревожности: **когда случается действительно что-то страшное, тревожность помогает реагировать на это не так интенсивно.**

Кстати, депрессивная группа пациентов гораздо менее чувствительно реагировала на печальное видео: проще говоря, там, где простые люди будут реветь от печали и грусти, депрессивные просто скажут: «Это печально», и пойдут дальше без какой бы то ни было эмоциональной реакции.

Такая иррациональная установка и защита называется **«моделью избегания негативного контраста»**. Контрасты – это резкие сдвиги от нейтральных или положительных эмоциональных состояний к состояниям отрицательным.

Если человеку трудно с такими контрастами совладать, а для того, чтобы с ними совладать нужно уметь управлять своими эмоциями и состоянием, возникает резонная идея – беспокоиться постоянно. На таком фоне даже очень плохая новость не будет громом среди ясного неба (зато небо будет постоянно в тучах).

Вот и получается, что постоянная тревожность помогает избегать негативного контраста.

Эта защита подтверждается большим количеством исследований. Вот, например, полевое – участники десять раз в день отмечали своё эмоциональное состояние. Они не знали, зачем это нужно на самом деле, поэтому не могли давать «правильные ответы».

Что выяснилось? Что людям с тревожностью легче, когда случается что-то плохое.

**Поясню на примере.** Предположим, у нас есть два студента перед экзаменом. Первый студент – без тревожности. Он уверен в своей подготовке, и его настроение на +5 (по шкале от +10 до -10).

Второй студент – с тревожностью. Он беспокоился, и настроение у него на -3.

Например, оба студента экзамен завалили. У обоих настроение теперь на -5. Но есть нюанс – у первого студента контраст составил аж десять баллов по нашей условной шкале. А у второго – всего два бала (это даже и не контраст).

Второму студенту легче – при том, что настроение у него на минус пять, оно ненамного хуже, чем раньше. Можно сказать – привычно. Поэтому ему и легче.

И, кстати, радость у людей с тревожностью тоже была ярче – что неудивительно, ведь они готовились к худшему. Правда, увы, радость эта была недолгой и вскоре, как обычно, сменялась тревогой.

В целом избегание негативного контраста также можно назвать копинг-стратегией – подходом к совладанию, если переводить на русский. Человек плохо справляется с эмоциональным контрастом, поэтому находит способ совладания с этим – постоянно тревожиться, чтобы контраста не было. Способ так себе, это патологическое приспособление, но за неимением других – вполне сойдёт.

По большому счету многие иногда вполне осознанно говорят, что не хотят сильно радоваться, чтобы потом на этом фоне сильно не расстраиваться. Это в запущенных случаях мешает многим просто расслабиться и получать удовольствие от ситуации.

Это, конечно, не полностью объясняет появление и поддержание тревоги, но является важным аспектом.

### **Что же делать?**

Прежде всего повышать свою фрустрационную толерантность. Этот термин означает устойчивость к разного рода неудачам, трудностям, провалам. Низкая фрустрационная толерантность – низкая устойчивость. Фрустрационная толерантность развивается опытом.

Когда вы сталкиваетесь с трудностью, взаимодействуете с ней, побеждаете или проигрываете, а потом понимаете, что ничего страшного с вами не случилось.

Вернёмся к примеру со студентами и экзаменами. Вот трудность – ожидал сдать, а не сдал. Что тут можно сделать? Увидеть, что даже сильный эмоциональный дискомфорт в этой ситуации ничего плохого вам не сделал. Да, было неприятно, но через два дня всё прошло.

Для этого есть даже специальное упражнение: **«Будет ли это важно через три дня?»** Суть проста – столкнувшись с эмоциональными переживаниями, вы спрашиваете себя: а будет ли всё это через три дня таким же важным, как сейчас? А через неделю? Через год? Десять лет? И обычно оказывается, что – нет, не будет. И тогда, может уже и не стоит тревожиться?

### **Почему это важно в профайлинге?**

То, каким образом человек реагирует на стресс является важнейшим параметром для оценки. А то, как человек умеет совладать со стрессом – ещё более значимый параметр. Именно это будет косвенно говорить о том, насколько успешен будет человек при выходе из своей зоны комфорта.

## **Эмоция удивления: искренняя и нет?**

Искренняя эмоция удивления – редкий маркер того, что человек по крайней мере в данный момент не врет.

В чистом виде она бывает тогда, когда человек реально в первый раз встречается с той или иной информацией или происходит что-то реально неожиданное. Умение правильно откалибровать искреннюю эмоцию удивления в ходе опросной беседы – важный навык верификатора. Критерии эмоции удивления: поднятие бровей, расширение глаз, расслабление или открытие рта, специфическая вопросительная интонация голоса, вовлеченность в переживание, открытая жестикуляция на первых этапах эмоции, отсутствие зажимов и напряжений в лице и, особенно, в челюсти.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.